



Database Marketing

Attività strutturale di marketing diretto per coltivare nel tempo i clienti potenziali e acquisiti.

Il servizio "Database marketing" si pone l'obiettivo di creare e gestire nel tempo il database di potenziali clienti delle aziende che hanno la necessità di:

- contattare periodicamente il proprio mercato target al fine di suscitare interesse per le iniziative aziendali,
- stimolare l'acquisto nel tempo di prodotti e servizi in cui il processo decisionale può essere influenzato da una costante attività informativa e promozionale,
- ricevere feedback sui prodotti e servizi proposti,
- gestire in modo ottimale gli acquisti ciclici dei clienti,
- comunicare efficacemente con il proprio target.

Il Servizio



Creiamo e gestiamo il vostro database marketing a partire dall'individuazione del target ideale e dal contatto preventivo per testare il reale interesse alla vostra azienda. Ai contatti liberati (secondo l'attuale disciplina in materia di privacy) verrà presentata la vostra azienda e verranno informati periodicamente delle iniziative, offerte, promozioni che vorrete inviare.

Il Servizio – Come si articola

Database clienti è articolato in 2 fasi distinte, erogabili separatamente.

1. La **creazione del database** consiste nell'attività iniziale di reperimento di consensi e nella raccolta dell'interesse delle singole aziende target e prevede. L'obiettivo principale di questa fase del servizio è la presentazione istituzionale dell'azienda/iniziativa per la quale si vuole costruire un pubblico realmente interessato. E' possibile in questa fase stabilire il target di riferimento e l'ampiezza del database.

2. La **gestione del database** prevede l'insieme delle attività di direct marketing gestite in modo integrato e finalizzate a conquistare nuovi clienti e fidelizzarli nel tempo:

- Telemarketing
- Teleselling
- Vendita on-line
- Mailing postale
- Newsletter periodica
- Ampliamento database

La gestione del database consiste nell'insieme delle attività per la **gestione del CRM** (Customer Relationship Management). Le singole attività di direct marketing da avviare verranno concordate a seguito dell'analisi di fattibilità del progetto e verranno erogate con servizio a contratto.

Perché il database

Creare e gestire il database clienti consente di migliorare l'efficacia del vostro marketing e del servizio al cliente. I programmi di **customer retention** e l'efficacia del **direct marketing** consentono di razionalizzare i costi pubblicitari e aumentare il ROI dell'investimento in promozione.

Creazione database

Individuazione del Target

Ricerchiamo il target ideale per la vostra attività!
 Incrociamo i parametri più rilevanti (settore, area geografica, fatturato, attività principale, altri parametri di interesse) per individuare l'insieme di aziende potenzialmente interessate alle vostre proposte.



Comunicazione Mirata

Presentiamo la vostra azienda!
 Comuniciamo direttamente ai responsabili aziendali la vostra attività e le vostre proposte commerciali. Richiediamo il consenso al trattamento dei dati e all'invio di materiale promozionale per gestire nel tempo il marketing diretto.



Gestione database

Acquisizione Nuovi Clienti

Gestiamo tutta l'attività di contatto diretto!
 Gestiamo in nome e per conto della vostra azienda tutte le attività di marketing diretto finalizzate ad acquisire nuovi clienti e fidelizzarli nel tempo: dalle Newsletter promozionali al Teleselling, fino alla Vendita on-line dei vostri prodotti/servizi.



Conquista di Nuovi Mercati

Sviluppiamo nuovi canali di vendita!
 Supportiamo le vendite della vostra azienda promuovendo e intrattenendo la comunicazione e il servizio post-vendita con le aziende presenti nel database; gestendo in autonomia i rapporti con il mercato individuato.



In sintesi

Creiamo e gestiamo il vostro database clienti a partire dall'individuazione del target ideale per la vostra azienda; liberiamo, ai fini del trattamento dei dati e del consenso all'invio di materiale promozionale, i prospect realmente interessati ai vostri prodotti; gestiamo il direct marketing per acquisire [nuovi clienti](#) e per [gestire il CRM](#).

Richiedi un preventivo on-line oppure una consulenza gratuita dei nostri consulenti

